

**Larissa Adler Lomnitz/Marisol Pérez Lizaur/
Rodrigo Salazar Elena**

Globalización y nuevas elites en México

1. Introducción

Hablar de elites es referirse a individuos o grupos que tienen un control excluyente de los recursos que son relevantes para el funcionamiento de una organización determinada. Este control permite a las elites tomar decisiones que determinarán el comportamiento de otros individuos o grupos; esto es, ejercer el poder. En un nivel básico, las elites pueden dividirse por la esfera en la que ejercen su poder, que puede ser política, económica, social y cultural, entre otras. Por supuesto, las relaciones entre estas esferas y al interior de cada una son complejas y múltiples. En primer lugar, dentro de cada esfera existe una competencia por los recursos, al menos potencial, y una mayor o menor propensión a la concentración. En la esfera económica, los límites van desde el mercado competitivo hasta el monopolio (privado o público). En la política, se puede tener un poder disperso entre distintos grupos que se disputan la hegemonía o concentrado en un grupo reducido que evita la participación de los demás. En segundo lugar, el poder en una esfera puede ser usado como herramienta para ejercer poder en la otra: el poder económico puede convertir al poder político en mero “comité ejecutivo de la burguesía”, según la expresión de Marx. A su vez, el poder político es capaz de subordinar los objetivos económicos (enriquecimiento, asignación de recursos) a las necesidades de quienes quieren incrementar su poder.

En su expresión más simple, las elites económicas controlan bienes escasos y las elites políticas controlan el Estado. Los medios para hacerse de estos recursos responden a reglas formales e informales. Las reglas formales provienen del Estado mismo, y condicionan como mínimo a quienes están autorizados para tomar decisiones obligatorias para toda la sociedad y la extensión de sus decisiones (esfera política) así como las modalidades válidas para los derechos de propiedad (esfera económica). Las reglas informales surgen de las relaciones socia-

les “espontáneas”, y corresponden a una cultura política nacional compuesta por el sistema simbólico (ideología) y la estructura de las redes sociales. Esta estructura depende del tipo de relaciones sociales que sirven como medio para el intercambio de recursos (políticos y económicos): el predominio de relaciones horizontales corresponde a una relativa igualdad en los recursos de las partes, y la sociedad responde a un patrón igualitario y de reciprocidad; si el predominio corresponde a las relaciones verticales, la desigualdad de los recursos entre las partes hace que la sociedad adquiera una forma de gran pirámide compuesta a su vez por varias pirámides, en la que cada vértice está ocupado por un patrón y la base por sus clientes y cada individuo es al mismo tiempo patrón y cliente. Mientras que las reglas formales están respaldadas por la amenaza del uso de la fuerza, las reglas informales son sancionadas por los códigos éticos de la cultura. A las relaciones horizontales corresponde la ética de la solidaridad; a las verticales, la de la lealtad (Adler Lomnitz 1994; Adler Lomnitz/Melnick 2000). Las reglas informales pueden surgir tanto en los espacios no regulados por las normas formales como con el objetivo de violarlas o burlarlas (Böröcz 1993).

En este ensayo, pretendemos evaluar el grado en que los procesos de globalización han afectado a las variables que intervienen en la formación de las elites políticas y económicas en México, lo que a su vez tendría que reflejarse en un cambio en el perfil de las mismas. En primer lugar, se revisarán los aspectos económicos y políticos de la globalización. La segunda sección definirá las características de las elites en México hasta el momento en que inició la apertura comercial. A continuación, se mencionarán los cambios recientes en los perfiles de los *top managers* tanto en el nivel de las corporaciones como en el de la administración pública. Finalmente, en las conclusiones hablaremos de la forma en que la población en general (la no elite) ha vivido la globalización.

2. La globalización económica y política

El aspecto externo de la globalización es un incremento en el número de economías de mercado y en el de democracias representativas. Sin embargo, conviene analizar detalladamente el origen de estos procesos y hasta qué punto responden a un mismo impulso.

La globalización es, en primer lugar, un proceso inducido por transformaciones en la tecnología de la información y las comunicaciones. En palabras de Stiglitz (2002: 34), la globalización es la integración más estrecha de los países y los pueblos del mundo, producida por la enorme reducción de los costos de transporte y comunicación, y el desmantelamiento de las barreras artificiales a los flujos de bienes, servicios, capitales, conocimientos y (en menor grado) personas a través de las fronteras. La globalización es enérgicamente impulsada por corporaciones internacionales que no sólo promueven el capital y los bienes a través de las fronteras sino también la tecnología.

En cuanto al fenómeno “cultural”, Giddens (1996) habla de una reducción en las dimensiones tiempo y espacio, impulsada también por los cambios en la tecnología de la información, que intensifica el contacto y la interacción entre formas de vida y valores distintos.

El desarrollo tecnológico afecta tanto los métodos de producción como la organización interna de las empresas, que adoptan los enfoques del *system analysis* y ponen al frente a expertos con grados de MBA obtenidos en escuelas norteamericanas y europeas. Frente a la diversificación del capital, los gerentes altamente profesionalizados (Heath 1998; Sklair 2001), empleados remunerados de las empresas, adquieren crecientemente el control real de sus decisiones productivas (Harvey 1990). Las características organizativas que se van imponiendo en las empresas incluyen estructuras complejas y altamente jerárquicas con diversos niveles de autoridad y responsabilidades claramente definidos; una división del trabajo extrema, con una detallada descripción de puestos, roles y tareas; sistemas reconocidos para el ascenso y promoción del personal a lo largo de la jerarquía; un lenguaje y procedimientos estandarizados en toda la corporación, y un orden normativo y complejos sistemas de comunicación y coordinación entre sus miembros (Pérez Lizaur 2005).

Las economías nacionales tienden a la integración, en al menos tres dimensiones.¹ Las nuevas tecnologías hicieron ineficaz cualquier intento por frenar los flujos de capital financiero. El capital especulativo o “dinero caliente” se convirtió en un componente inevitable de la inversión, añadiendo una alta incertidumbre al futuro de las economías. Por otro lado, los países en desarrollo tienen un incentivo para

1 A este respecto, seguimos muy de cerca a Garret (2000: 946-970).

promover la inversión extranjera directa debido a que las empresas locales se benefician de la transferencia de tecnología, y prácticas gerenciales y productivas (por no mencionar patrones socioculturales). En este proceso, el actor fundamental es la gran corporación transnacional. Finalmente, la reducción de los precios que en el corto plazo produce la reducción de barreras arancelarias cobra especial importancia en el marco de las políticas anti-inflacionarias que revisaremos en breve.

La apertura comercial ha tendido a presentarse en la forma de tratados entre dos o más países, que generan una legalidad transnacional que regula las esferas, modalidades y tiempos de la apertura, así como instancias de resolución de conflictos para asegurar el cumplimiento por parte de los naciones contratantes.

A partir de los años setenta, una sucesión de crisis económicas puso en cuestión las diversas estrategias de desarrollo que tenían como centro la intervención del Estado. En el capitalismo avanzado, se cuestiona la eficiencia de las políticas de tipo socialdemócrata de impulso a la demanda. Sin embargo, fue más dramática para estos efectos la caída de los sistemas de propiedad estatal de los medios de producción en la Unión Soviética y de Europa del Este, pues al revelar su inviabilidad en términos económicos, dejaron al capitalismo como el único modelo de sociedad. Al caer el “socialismo real”, se abandonó al socialismo como ideal.²

En América Latina, donde se había perseguido una estrategia de sustitución de importaciones basada en la protección a la industria nacional mediante aranceles y un papel activo de la inversión estatal, la crisis estuvo asociada con una creciente incapacidad del Estado para financiarse sin crear déficit, orillándolo a recurrir a la deuda o a la emisión de dinero. La “crisis fiscal” se expresó en el fenómeno de la inflación inercial, cuando los agentes económicos elevan los precios y demandas salariales indexándolos conforme a la inflación pasada (Bresser Pereira 1995).

Es así que, mientras que los cambios tecnológicos reducen tanto la posibilidad como la conveniencia de regular al mercado, de forma

2 Una explicación temprana y lúcida de los orígenes de estas crisis puede ser encontrada en Paramio (1989: 140-152). Sobre la inviabilidad del socialismo, véase Przeworski (1995: 195-206).

paralela se presenta una crisis de las diversas modalidades en las que el Estado había intervenido en los procesos económicos. La forma específica en que fue abordado este problema (la tendencia a eliminar cualquier tipo de intervención estatal), tiene que ver más con las preferencias ideológicas y los intereses de las agencias financieras internacionales que con intentos de promover el desarrollo sobre nuevas bases.

La necesidad por parte de los países de Europa del Este y América Latina de créditos para llevar a cabo la reestructuración de sus economías y enfrentar sus déficits fiscales, respectivamente, los puso en una situación de debilidad frente a los acreedores. Éstos por lo general condicionan el otorgamiento de créditos a la aplicación de paquetes de políticas dirigidas al control de la inflación y el mejoramiento de las finanzas públicas.

Estos paquetes, conocidos por la etiqueta “Consenso de Washington”, buscan la estabilización mediante la reducción de los gastos públicos, incluyendo tanto el consumo del gobierno como la inversión pública, y el aumento en las tasas de interés; propugnan reformas estructurales que liberalizan el comercio y eliminan subsidios a la industria y los precios, e impulsan la privatización de las empresas públicas. En su conjunto, este paquete tiene un efecto negativo sobre el crecimiento en el corto plazo y no genera necesariamente las condiciones para el crecimiento futuro (Przeworski *et al.* 1998: 106-114).³ A pesar de sus efectos probados, las políticas del Consenso están respaldadas por el Fondo Monetario Internacional y la Reserva Federal de los Estados Unidos, debido a que promueven los intereses de la comunidad financiera internacional (Stiglitz 2002: 260-266).

Un fenómeno paralelo a la globalización económica consiste en la democratización de los regímenes políticos, en el sentido de la creciente adopción de procedimientos competitivos electorales para designar a las autoridades políticas. Esta dualidad de transiciones fue especialmente llamativa en Europa del Este, donde los cambios en la esfera política fueron emprendidos al mismo tiempo, bajo el entendido por parte de las elites dirigentes de que ambos se reforzaban mutuamente y conducían al modelo de prosperidad occidental. Sin embargo,

3 Montinola (2003) prueba que los préstamos del FMI están asociados negativamente con la probabilidad de que un sistema bancario se recupere de una crisis.

no existe evidencia que permita afirmar que la apertura económica necesariamente lleva a la democracia política.

Garret (2000: 970-975), en cambio, ha confirmado estadísticamente que las políticas de apertura comercial no dependen ni de la orientación ideológica del gobierno ni del carácter autoritario o democrático del régimen. En términos generales, los estudios que han abordado el tema de las transiciones a la democracia encuentran buenos resultados centrándose en las dinámicas políticas internas que se viven en cada país (Colomer 2000; Elster/Offe/Preuss 1998; Geddes 1996; Huntington 1994; Karl/Schmitter 1991; Linz/Stepan 1996; O'Donnell/Schmitter 1994; Przeworski 1995). Entre los factores externos a las dinámicas nacionales que pudieron haber contribuido a las transiciones democráticas, resaltan la insistencia de las potencias comerciales (Estados Unidos muy recientemente y con más énfasis la Unión Europea) en que sus socios tengan un marco institucional republicano, el ejemplo que los primeros países en democratizarse dieron a otros países (el efecto “bola de nieve”) y la difusión de lo que Pérez de Cuéllar *et al.* (1996: cap. 1) llaman una “ética global”, es decir, el consenso entre las capas educadas de varias naciones sobre valores como los derechos del individuo y la participación ciudadana en los asuntos públicos.⁴

Por otro lado, si bien es cierto que desde los años setenta se ha incrementado el número de democracias, también ha crecido el número de pseudo-democracias; esto es, regímenes políticos en los que se adoptan instituciones democráticas como los partidos de oposición que se presentan a elecciones, pero el partido en el poder ganará de todas formas (Diamond 2002). No se debe interpretar que un régimen pseudo-democrático se dispone a democratizarse: por el contrario, el grupo en el poder pretende garantizar su dominación en el tiempo frente a demandas de cambio (Colomer 2000; Salazar Elena 2003).

De esta forma, al hablar de los aspectos económicos y políticos de la globalización, se debe tener presente que las tendencias hacia el mercado y la democracia, si bien existentes, deben ser vistas en sus características específicas, especialmente en lo que se refiere a los países en desarrollo. En primer lugar, la apertura comercial impulsada

4 Li/Reuveny (2003) prueban que la difusión de las ideas democráticas está asociada con la democratización, lo que no sucede con los aspectos estrictamente económicos de la globalización.

por los cambios tecnológicos viene acompañada de un alto condicionamiento en cuanto al papel que debe jugar el Estado en los procesos económicos, y que todo esto ocurre en un contexto de serias restricciones financieras. En segundo lugar, que la liberalización del mercado y la reducción del Estado no necesariamente apoyan la democratización: los valores pueden jugar un papel más importante de apoyo a los procesos internos, pero aun así los autoritarismos han encontrado formas de adaptarse a nuevas condiciones. En la siguiente sección, revisaremos las modalidades adoptadas por las elites políticas y económicas de México durante la etapa del modelo de sustitución de importaciones.

3. Elites económicas y políticas en México antes de la globalización

Desde que el país adquiriera en los años cuarenta las características estables de sus reglas políticas y su desarrollo económico, la gestión económica tenía al Estado como el promotor fundamental del desarrollo capitalista. La estrategia de “sustitución de importaciones” se orientó a satisfacer la demanda nacional con medios de consumo durables y productos intermedios de manufactura nacional mediante protecciones arancelarias y reguladoras a la industria doméstica. Este modelo estuvo asociado con una tasa promedio de crecimiento anual del PIB (Producto Interno Bruto) de 6,5% entre 1941 y 1981, así como con la mejoría de las condiciones de vida de los trabajadores (Cook/Middlebrook/Molinar Horcasitas 1996: 54-55). Durante este período, las elites económicas y políticas obtenían buena parte de su poder de su capacidad para capitalizar relaciones personales.

3.1 La empresa familiar

Bajo el modelo de sustitución de importaciones, los dueños de las empresas privadas reproducían en la organización de éstas el esquema que guarda la familia en México,⁵ cumpliendo en ambas esferas el papel de padres de familia. Además de que el respeto a la autoridad paterna era un principio válido para la familia y para la empresa, las necesidades de la familia nuclear y extensa estaban por encima de los

5 Exposición a partir de la investigación de Adler Lomnitz/Pérez Lizaur (1987).

requerimientos de inversión en la empresa y el tiempo de los ejecutivos y empresarios estaba condicionado a las necesidades de la gran familia. Los puestos de responsabilidad y mando en la empresa eran asignados prioritariamente entre miembros de la familia, independientemente de la preparación y capacidad profesional de los mismos, pues asegurar un empleo a hijos y parientes se consideraba un deber moral. De ellos se esperaba lealtad y disponibilidad total para la empresa y para la familia. Estas características del trabajo de los empresarios se reforzaban con el ideal de que los hombres fueran empresarios, es decir, que fueran los dueños y, de ser posible, los creadores de sus propios negocios, en los cuales se reprodujera el mismo patrón de operación empresarial y familiar. Los principales recursos de estos empresarios eran sus relaciones personales con políticos, banqueros, profesionistas y otros empresarios de las que derivaban oportunidades, medios e información clave para el desarrollo de sus empresas.

Los patrones de herencia, según los cuales las mujeres heredan preferentemente bienes inmuebles y los hombres bienes de producción, implicaban la partición del capital en cada generación, impidiendo, en gran medida, el crecimiento de las empresas y su capitalización. Alrededor de estas empresas se desarrollaban otras pequeñas, de parientes y amigos, así como despachos de profesionales libres, también parientes y amigos de los empresarios, con estilos de vida y patrones de parentesco y trabajo similares. El capital social de los empresarios, de los profesionales y de sus familias estaba compuesto, a su vez, por el prestigio y las relaciones sociales con políticos, banqueros y hombres de negocios.

3.2 El clientelismo político

En el terreno político, el régimen mexicano se caracterizaba por la adopción de instituciones democráticas formales como la celebración periódica de elecciones e instancias de división de poderes, que en la política real se convertían en un monopolio por parte de un partido hegemónico, el Partido Revolucionario Institucional (PRI), y el sometimiento de los poderes legislativo y judicial a las decisiones del presidente en turno. A pesar de la presencia de partidos opositores legales, la certeza de que el PRI obtendría tanto la presidencia de la república como la mayoría en las dos cámaras del Congreso hacía que la

dinámica intra-partidista fuera más relevante para las características del sistema político que los aspectos formales de la división de poderes y el multipartidismo. Entre estas características, destacan:⁶

- La estructura corporativa del PRI, que integraba en su seno a la mayor parte de la clase obrera organizada, la totalidad de los campesinos con propiedad colectiva de la tierra, y a un gran número de sindicatos de las “clases medias”, como los de maestros y trabajadores del Estado.
- La agrupación de los políticos en redes, conocidas como “camarillas”, de tipo clientelar y que integraban a diversos grupos sociales a través del intercambio de servicios y recursos por movilización electoral y lealtad política.
- La garantía de no reelección presidencial. Existía un pacto implícito entre el presidente y el PRI según el cual el primero se retiraría del poder al cumplirse seis años de su mandato, tal y como lo dicta la Constitución. La no reelección garantizaba la movilidad de las diversas camarillas y la perspectiva de que los grupos desfavorecidos tendrían una oportunidad futura de recuperarse.
- A cambio, el presidente en turno contaba con el acatamiento partidista de sus decisiones, sea ratificándolas desde los espacios institucionales de división de poderes (el Congreso, el Poder Judicial y los gobiernos de los estados) o bien mediante el control del descontento social ejercido por los líderes de los sectores obrero, campesino y popular. De igual forma, el presidente contaba con la prerrogativa de designar al candidato priísta a la presidencia que sería su sucesor.
- Una ideología nacionalista propensa al holismo, a ver en la unidad el valor máximo de la comunidad social y a la desconfianza hacia lo que atente contra dicha unidad (la oposición, interna o externa, las potencias extranjeras).

En esta perspectiva, el poder político era una función tanto de la capacidad de obtener los recursos necesarios para construir, mantener e incrementar una clientela como de la lealtad mostrada al patrón político respectivo. Se trataba de un modelo en el que la lealtad hacia las

6 Estos puntos son más desarrollados en Adler Lomnitz/Salazar Elena/Adler (2004: capítulos 1 y 2).

personas concretas (los patrones) se transformaba a nivel agregado en estabilidad del sistema. Sin embargo, dado que se trataba de un sistema de intercambio, tal estabilidad requería de la satisfacción de demandas mediante distribución de recursos, lo que exigía de períodos relativamente prolongados de crecimiento económico (Serrano 1998: 19).

3.3 Ajuste estructural

Con la caída de los precios internacionales del petróleo de 1982, los préstamos adquiridos anteriormente bajo condiciones más prósperas se convirtieron en crisis fiscal del Estado. El presidente Miguel de la Madrid (1982-1988) aplicó una política de choque consistente en la reducción del déficit público mediante la reducción del gasto gubernamental; la apertura comercial mediante la eliminación progresiva de aranceles y de trabas a las importaciones; la privatización de empresas públicas, y la desregulación de las actividades económicas (Heredia 1997). Estas medidas serían profundizadas por los presidentes Carlos Salinas (1988-1994), Ernesto Zedillo (1994-2000) y Vicente Fox (2000-). La desregulación y la apertura adquirieron su mayor empuje con la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, seguida por otros tratados como los firmados con países latinoamericanos (Chile, Bolivia) y la Unión Europea. La disciplina fiscal adquirió un carácter de política de Estado al concederse la autonomía al Banco de México, a la vez que todos los gobiernos mencionados han mantenido en sus programas los lineamientos del Consenso de Washington. Todo esto ha tenido consecuencias importantes sobre la conformación de las elites económicas y políticas.

4. Efectos de la globalización sobre las elites

4.1 Los ejecutivos

El proceso de apertura trajo el desplazamiento de muchas empresas nacionales por las grandes corporaciones internacionales (Stavenhagen 1995: 112; Heath 1998: 179; Pérez Lizaur 1997). La tendencia fue la quiebra de muchas empresas o bien su venta a las grandes corporaciones, fenómeno que se aceleró a partir de la crisis económica de 1980 y la apertura comercial (Pérez Lizaur 1994; 1997). Ello implicó no solamente el cierre y pérdida de muchas empresas de corte fami-

liar, sino también el que los miembros jóvenes, hombres y mujeres, así como los hijos de los profesionales que trabajaban para ellos, tuvieran que salir a buscar empleo, muchas veces en las corporaciones extranjeras que estaban desplazando a las empresas y despachos profesionales de sus abuelos, padres, tíos y clientes (Pérez Lizaur/Gándara Mendoza 2001; Centeno 1997). Paradójicamente, las políticas de apertura que afectaron así el patrimonio de sus familias son las mismas que construyen el ambiente global en el que se da su éxito profesional, por lo que difícilmente conservan la preferencia por el proteccionismo que tenían sus antecesores.

Este grupo de ejecutivos no forma parte de la “elite en el poder” (Aron 1967: 158-159) ya que no son los dueños del capital, como lo son los capitalistas que analiza Salas Porras (1996). Tampoco son integrantes del círculo privilegiado de la clase transnacional capitalista que describe Sklair (2001), ya que no pertenecen a los consejos de las grandes corporaciones globales. Sin embargo, por su posición en las corporaciones, el poder que derivan de ellas, las relaciones sociales y su estilo de vida, pueden ser considerados como integrantes de una nueva elite mexicana. Como tales, están incidiendo en los fenómenos de cambio social, cultural y económico que los procesos de globalización están imponiendo en México.

En su estudio de las características del ejecutivo mexicano de corporaciones transnacionales, Pérez Lizaur (2004) encontró que gran parte de ellos descende de familias de empresarios; es decir, de la antigua elite de dueños de empresas familiares nacionales. Confirmó una tendencia a la realización de estudios de postgrado en el extranjero y la frecuencia del manejo del idioma inglés. Para quienes no tienen un origen social empresarial, el aprendizaje a través de los estudios formales sustituye la ausencia del aprendizaje informal en empresas familiares. Adicionalmente, entre las actividades de su ejercicio profesional destaca el sometimiento a constantes cursos de especialización. Si bien entre los mecanismos de reclutamiento las vías formales y la valoración de aptitudes son crecientemente importantes, el acceso al mercado de trabajo a través de las relaciones sociales sigue siendo muy común.

La toma de decisiones está circunscrita a las políticas y reglamentos emitidos por los consejos de administración, correspondiendo a los directores generales y presidentes las grandes decisiones financieras y

políticas y a los gerentes y directores tanto el diseño como la puesta en práctica de proyectos y sistemas. Es de destacar que entre los lineamientos emitidos por los consejos de administración están los códigos de ética que regulan las relaciones de las corporaciones y las de sus ejecutivos y empleados con el Estado, sus clientes, sus proveedores y sus subordinados. Esta formalización de las relaciones externas de la empresa muchas veces opera contra la lógica de las relaciones informales que privaban entre los empresarios y los funcionarios públicos (por ejemplo, al impedir que los ejecutivos reciban y ofrezcan regalos) o al interior de las mismas empresas (por ejemplo, al prohibir la contratación de parientes o amigos). Las normas relativas a la contratación de personal y al establecimiento de contratos están orientadas a la calidad profesional y limitan las posibilidades de favoritismo. Estos ejecutivos prefieren invertir en una sólida educación para sus hijos, dado que no los pueden contratar.

En términos generales, las corporaciones globales tienden a desarrollar una normatividad interna compleja orientada a lograr altos niveles de control sobre sus operaciones, así como una mejor evaluación de las mismas. La evaluación de los procesos y de las personas está dirigida a incrementar las ganancias de la empresa, por lo que entre las aptitudes valoradas destacan la capacidad de negociación, la capacidad para solucionar problemas, la habilidad para formar equipos y la disposición de tiempo.

La frecuencia de las operaciones de fusión, compra y venta entre corporaciones, así como el carácter estricto de los criterios de evaluación de resultados y de respeto a los códigos de ética, hacen altamente improbable que un ejecutivo pase toda su carrera en una sola corporación. De igual forma, dichos ejecutivos están disponibles a la oferta de mejores posiciones o salarios. Asimismo, las promociones y ascensos al interior de la corporación o por cambio a otra implican muchas veces el cambio de país de residencia, más allá de la necesidad de viajar constantemente.

Los ejecutivos dependen altamente de sus relaciones sociales con ejecutivos de otras corporaciones, políticos, banqueros y académicos, además de que deben cuidar su habilidad en relaciones humanas con el personal de su corporación. Sin embargo, a diferencia de la lealtad personal que caracteriza a las relaciones en la empresa familiar, los ejecutivos actuales deben mantener su lealtad hacia la normatividad de

la organización. Las relaciones sociales de las que disponen deben ser empleadas para los fines corporativos, no para los personales, además de estar restringidas por las reglas corporativas y por la competencia entre las compañías y los ejecutivos, la necesidad de confidencialidad de las corporaciones, así como por lo efímero de las relaciones de amistad que establecen al cambiar constantemente de puestos, corporaciones y localidades. Incluso, la mayor jerarquía de los ejecutivos está asociada con una reducción del círculo de amistades y de intensidad de vida social. Las exigencias laborales hacen imposible para el ejecutivo atender a sus familias extensas, por lo que concentran su energía en su familia nuclear. Asimismo, existe ya una tendencia para contratar despachos especializados en cabildeo para promover los intereses de la empresa frente a las instancias del poder político – cuando el empresario tradicional negocia directamente con los políticos o a través de las cámaras.

De manera independiente, Adler Lomnitz/Salazar (2002) verificaron el mismo cambio al analizar la evolución de la carrera de abogacía en México. El abogado tradicional de despacho familiar, que realizó sus estudios en la Universidad Nacional Autónoma de México y experto en cuestiones constitucionales, está siendo sustituido por un tipo de abogado que trabaja para corporaciones; educado en universidades privadas de elite y con especialización en el extranjero; con conocimientos técnicos en áreas como el comercio internacional, inversiones, contratos y finanzas, y con un perfil globalizado en las relaciones sociales que adquiere.

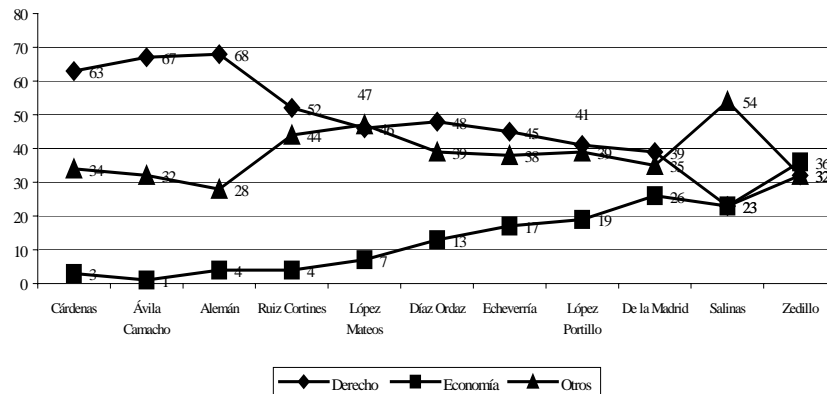
En conclusión, estos ejecutivos se distinguen de los empresarios tradicionales, en primer lugar, porque no son los dueños del capital, sino empleados asalariados que obtienen su poder y posición social de la capacidad, conocimientos y eficiencia que les permiten tomar decisiones compatibles con los intereses de las corporaciones. En segundo lugar, están obligados a anteponer los intereses de la corporación a los familiares y propios, lo que a su vez implica, en tercer lugar, que su lealtad hacia la corporación está por encima de la esperada por la familia o comunidad de origen – lo que implica romper continuamente con el orden tradicional al no emplear ni contratar parientes, ni amigos o al estar dispuesto a vivir lejos de la familia extensa y a veces de la nuclear. Sus negociaciones a nombre de la corporación con los políticos, ejecutivos y empresarios, con quienes ciertamente tienen vínculos

personales, se realizan de una manera totalmente institucional; es decir, en arenas de la corporación y mediante departamentos y despachos especializados en negociaciones. Además, dado el poder actual de la inversión extranjera directa, sus negociaciones con el Estado son sobre la base de una mayor posición de fuerza que la que tenían los empresarios bajo el capitalismo dirigido. Por otro lado, la entronización de los principios de eficiencia y racionalidad ha implicado, además de un nuevo estilo en la operación de las empresas, la sustitución, por vía de la competencia, de agrupamientos de empresas y despachos de profesionales y empresarios mexicanos, reunidos en torno a redes familiares, comunales y de amigos por agrupamientos de empresas y despachos internacionales que responden a sus requerimientos. Finalmente, la tendencia a la disolución de las relaciones de lealtad entre familiares y amigos, y la consiguiente protección y seguridad en el ascenso por los niveles jerárquicos, en favor de la eficiencia ha vuelto la vida de los ejecutivos mucho más competitiva.

4.2 Los tecnócratas y la democratización

En México, la globalización estuvo acompañada de un profundo cambio en la composición de la elite política. Hasta 1982, los egresados de la carrera de derecho conformaban la mayoría en el perfil profesional de los gabinetes presidenciales. Con Miguel de la Madrid, los economistas incrementan su participación de manera importante, para igualar a los abogados en la presidencia de Salinas y superarlos durante la de Zedillo (ver gráfica 1). Paralelamente, se debe hacer notar que los abogados del sector público se “economizan”, en el sentido de que fueron adquiriendo el perfil técnico de los abogados de los grandes despachos y las corporaciones mencionado más arriba (Adler Lomnitz/Salazar 2002).

Gráfica 1: Título académico de los gabinetes presidenciales originales 1934-1994 (%)



Fuente: Camp (1996: 137; 1995a: 34).

El equipo de tecnócratas formado por De la Madrid representaba varias diferencias con respecto al político tradicional.

Los tecnócratas políticos mexicanos son dirigentes con título universitario, con estudios en economía, educación en el extranjero, conocimiento del modelo económico estadounidense, una carrera en el ejecutivo y experiencias profesionales en general limitadas a organismos relacionados con la economía (Camp 1996: 294).

Este perfil social, vale la pena destacar, es semejante al de los ejecutivos analizados más arriba (Pérez Lizaur 2005). Típicamente, los organismos públicos de entrenamiento profesional de los tecnócratas fueron la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, la Secretaría de Programación y Presupuesto y el Banco de México (Haber 1996: 343), instituciones en las que consolidaron los lazos de amistad generalmente creados durante sus estudios en el extranjero. Esta experiencia, adicionalmente, les creó una fuerte convicción en cuanto al carácter intrínsecamente adecuado que atribuían a las políticas neoliberales (Babb 1997). Frente al político tradicional, los tecnócratas tienen poca experiencia partidaria, al no haber ocupado cargos electivos.

Lo que estas características implican es que el político-tecnócrata, aunque altamente capacitado, no posee la misma capacidad de negociación política que sus colegas que han seguido un camino diferente, y que como consecuencia de su educación extranjera ese individuo *puede* ser más

receptivo a estrategias políticas o económicas utilizadas en otras culturas (Camp 1995b: 145).

El programa modernizador de los tecnócratas estuvo fuertemente vinculado con el uso de las herramientas autoritarias del sistema político tradicional. En primer lugar, los tres presidentes priístas reposaron en la disciplina partidista para que el PRI aprobara sus reformas desde el Congreso.⁷ Asimismo, cuando los programas de choque ortodoxos probaron ser insuficientes para contener la inflación, el control sobre los sindicatos obreros hizo posible que se llegara a un acuerdo tripartito según el cual éstos renunciarían a sus demandas de incrementos salariales y los empresarios se comprometían a no elevar los precios. Por último, la capacidad del presidente para designar a su sucesor dio pie a que la misma red tecnocrática se mantuviera en el poder entre 1982 y 2000.⁸

El uso de recursos autoritarios para emprender las reformas neoliberales tuvo consecuencias profundas sobre el régimen político. En primer lugar, la continuidad de una misma camarilla controlando el poder ejecutivo trastornó la lógica de movilidad ascendente que se esperaba del principio de no reelección. En el período, el cambio del presidente fue respetado, pero la misma red se mantuvo en el poder. En segundo lugar, el carácter restrictivo de la política económica reducía tanto los beneficios obtenidos por las burocracias sindicales, partidistas y gubernamentales, como las fuentes de recursos para alimentar lazos clientelares, en un contexto de descenso de los salarios y los estándares de vida que incrementó las demandas de los grupos populares (Dresser 1996: 216-218). La reducción del gasto público restringía la capacidad redistributiva y de gestión de los liderazgos y, por lo tanto, su poder. A la par, el programa de privatizaciones significaba reducir la cantidad de “despojos” con los cuales alimentar la paciencia de los políticos con mala fortuna.

Desde fines de los ochenta, todos estos factores pusieron a los presidentes neoliberales en la necesidad de lidiar continuamente con el

7 Gracias al control partidista, entre diciembre de 1982 y abril de 1996, 99 leyes fueron promulgadas y 57 reformadas, lo que representa cerca del 80% de la legislación nacional (Fix-Fierro/López-Ayllón 1997: 32).

8 Para una comparación sistemática de la puesta en práctica del ajuste estructural en México con lo sucedido en otros países latinoamericanos bajo condiciones democráticas, véase Torre (1997).

descontento social y dentro del partido. El primer signo provino de una ruptura al interior del PRI por parte de sectores ideológicamente afectos al nacionalismo revolucionario y la sustitución de importaciones. Después, una impresionante protesta electoral en beneficio de los escisioncitas tuvo que ser revertida (o al menos atenuada) con el fraude electoral.

La crisis económica de 1995, enfrentada con un reforzamiento de las medidas ortodoxas, tuvo entre sus efectos el inducir al presidente Zedillo a presentar un paquete de reformas a la constitución que, entre otras cosas, garantizaban la imparcialidad de los procesos electorales e introdujeron mecanismos de representación más proporcionales en el Congreso (Salazar Elena 2003). Con un marco institucional que animó a los electores de oposición a participar en las elecciones (Klesner/Lawson 2001), en 1997 el PRI perdió la mayoría absoluta en la Cámara de Diputados y la presidencia en el 2000. En estas últimas elecciones, los electores tuvieron muy presente la última crisis económica en el momento de decidir el sentido de su voto (Domínguez 2004).

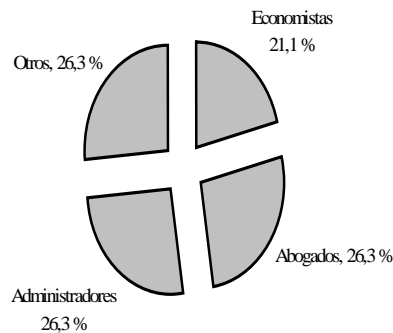
De forma paralela, el abuso por parte de los presidentes neoliberales de sus poderes sobre el partido terminó por crear un resentimiento entre sus bases hacia la elite tecnocrática, que culminó en reformas estatutarias dirigidas a limitar la facultad presidencial de nombrar a su sucesor (Hernández Rodríguez 2003). Así, la hegemonía partidista y la disciplina con las decisiones presidenciales, los dos pilares del régimen político, fueron paulatinamente degradándose durante los mandatos tecnocráticos. De esta forma, la democratización en México está menos relacionada con el impulso otorgado por las reformas estructurales que con la dificultad de conseguir apoyo electoral para éstas (Przeworski 1995: cap. 4). Esto nos lleva al tema del papel de la tecnocracia en condiciones democráticas.

El ascenso de la tecnocracia a la cúspide del poder político fue posible en México gracias a los métodos de sucesión que hacían posible que los presidentes en turno designaran a quienes ellos considerasen "el mejor hombre". Al incorporarse el principio de incertidumbre electoral, se dificulta el ascenso de un refinado economista con posgrado en el extranjero, a menos que sepa combinar estas virtudes con el carisma y la popularidad. Llama la atención el que el actual presidente, Vicente Fox, tenga un perfil hasta cierto punto similar al de los nuevos

ejecutivos antes mencionados: con licenciatura en administración de empresas por una universidad privada (que por cierto concluyó durante su campaña presidencial) y especialización en Alta Gerencia en Harvard, antes de iniciar su carrera política Fox ocupó varios puestos de dirección en Coca Cola en los sesenta y los setenta, para después iniciar una carrera empresarial propia (Musacchio 2002: 142). No obstante, en su ascenso pesó más la capacidad que mostró para orientar su campaña a los deseos y percepciones del electorado (Bruhn 2004). Adicionalmente, el político que en la actualidad encabeza las preferencias, Andrés Manuel López Obrador, tiene muy poco que ver con el modelo tecnocrático y el gerencial.

Al analizar la composición del primer gabinetes de Fox (gráfica 2), destaca que los economistas vuelven a tener una menor participación que los abogados, y que quienes cursaron estudios de administración igualan a estos últimos. La participación de los administradores, sin duda un fenómeno nuevo, podría representar el inicio de una tendencia por parte del sector público para incorporar las técnicas de eficiencia y *expertise* exitosas en las empresas privadas. Vicente Fox contrató una empresa de *Head Hunters* para que seleccionara a varios de los integrantes de su gabinete, apartándose notablemente de las prácticas de lealtad y encumbramiento de camarillas que privan en este tipo de nombramientos. Se debe tener cuidado al calibrar los alcances de esta innovación. En primer lugar, este criterio no aplicó para todos los puestos del gabinete (resulta difícil su aplicabilidad en puestos como Gobernación y Relaciones Exteriores). Adicionalmente, a medida que fue avanzando el sexenio los diversos cambios en el gabinete ya se ajustan a las consideraciones de confianza y lealtad, que se habrían revelado como necesarios en condiciones de mayor presión política. Por último, es poco probable que los presidentes futuros renuncien voluntariamente a reducir de esta forma sus facultades de nombramiento. Sin embargo, el hecho de que el primer presidente electo de manera democrática haya recurrido a este procedimiento, siendo una de las primeras medidas que presentó al público, habla de una creciente legitimidad entre la sociedad de ciertas prácticas del sector privado, lo que posiblemente tendrá efectos sobre los criterios de selección del personal de gobierno y el papel de los administradores de empresas privadas en los asuntos públicos.

Gráfica 2: Origen profesional del primer gabinete de Vicente Fox (2000)



Fuente: Cálculos propios con base en datos de Musacchio (2002).

Sin embargo, la disminución relativa de los economistas y el mayor equilibrio profesional pueden ser engañosos en lo que respecta al análisis de las elites. Un primer dato relevante es la alta profesionalización del gabinete. Un 68.4% cuenta con nivel de posgrado. En segundo lugar, y éste es el dato más importante, entre los economistas se nota un patrón de continuidad con respecto a la formación tecnocrática. El secretario de Hacienda, Francisco Gil Díaz, es considerado miembro de la camarilla de Salinas de Gortari (Camp 1996: 305). Tuvo una larga carrera en el Banco de México antes de ser subsecretario de Ingresos en la propia SHCP durante el gobierno de Salinas (1988-1993) y subgobernador del Banco de México durante una parte del gobierno de Zedillo (1993-1996). El actual subsecretario de Hacienda y Crédito Público, Alonso García Tamés, cumplía en el 2000 alrededor de 20 años de trabajar en el Banco de México, mientras que Carlos Hurtado, subsecretario de Egresos, fue director de Política Económica y Social de la SPP entre 1989 y 1994 y coordinador de asesores de política económica de Zedillo (1994-2000). Santiago Levy, subsecretario de Egresos de la SHCP entre 1994 y 2000, es el actual director del Instituto Mexicano del Seguro Social. Finalmente, Guillermo Ortiz, primer secretario de Hacienda de Zedillo y sub-

secretario de Hacienda durante el gobierno de Salinas, actualmente inicia su segundo período al frente del Banco de México.

Otro caso notable es el del primer secretario de Economía (actual canciller), Luis Ernesto Derbez. Si bien su carrera se dio fuera de los ámbitos en los que se forjó la tecnocracia, durante 14 años supervisó para el Banco Mundial la aplicación de programas de ajuste estructural en diversos países de América Latina. El director de Nacional Financiera, Mario Laborín, es un miembro prominente del sector financiero privado, al igual que el director del Banco Mexicano de Comercio Exterior, Héctor Reyes, quien además laboró durante 15 años en el Banco de México.

Los tecnócratas “puros” difícilmente obtendrán el poder por vías democráticas, sea frente al empuje de la colonización por parte de los gerentes o bien porque carecen formativamente de la capacidad para hacerse populares. Sin embargo, parece ser que esta camarilla se ha hecho de un espacio de poder autónomo en los centros de decisión económica y financiera, sobreviviendo incluso a los empujes del cambio de gobierno y de régimen. En este sentido, sus conocimientos técnicos, la consistencia en el contenido de sus políticas, así como sus contactos transnacionales, podrían ser una fuente de certidumbre para los organismos financieros internacionales y una garantía de la continuidad del ajuste estructural. Al mantener equipos de este perfil, un presidente estaría mandando señales “adecuadas” a inversionistas extranjeros y acreedores. Representan el compromiso firme del gobierno de que no habrá cambios en la orientación de la política económica, de tal suerte que los tecnócratas deben responder a las exigencias propias de estas políticas, sin responder a los líderes electos. El empotramiento de la tecnocracia en determinados espacios de la administración pública sería una evidencia del poder que adquieren los artífices de las políticas neoliberales gracias al condicionamiento ejercido por los nuevos centros de poder de la globalización.

5. Conclusión. Las elites y las no elites

Tanto en el terreno económico como en el político, la globalización en México ha significado tanto mayor competencia como mayor profesionalización. Los gerentes de las grandes corporaciones y los tecnócratas que gestionan la economía y las finanzas protegiendo al neoli-

beralismo de los vaivenes electorales, encuentran una esfera de poder en su pericia técnica, en el *know-how*. La eficiencia traslada las lealtades de las personas a las instituciones, así como la confianza de las relaciones de parentesco y amistad a quienes tienen pericia para desempeñar una tarea. Sin embargo, la similitud en sus orígenes, trayectorias de vida y formación, así como la pertenencia a los mismos círculos sociales y los intercambios que ocurren entre los altos niveles de decisión de los sectores público y privado, sugieren que existe un nivel de *know-who* que aún es relevante para el éxito profesional, aunque con una diferencia con respecto a la dimensión en la que se ubicaban los patrones anteriores. Al diluirse la utilidad del uso de clientelas leales en los negocios y la política, parece adquirir mayor importancia la utilidad de las relaciones horizontales de alcance transnacional. Es decir que las relaciones entre pares tienden a ser el espacio de operación natural y un recurso de poder de estas elites gerenciales y tecnocráticas. Estaría asimismo surgiendo una nueva combinación entre lo formal y lo informal. Por un lado, los mercados estarían requiriendo de la generalización del *rule of law*, para la legalidad nacional y transnacional, que dé certidumbre a los negocios y los retire de la influencia política. Por el otro, los acreedores estarían exigiendo “señales” de que los cambios de gobierno no modificarán los lineamientos básicos de política económica, en particular la garantía de que el Estado no intervendrá activamente como promotor del desarrollo. Como estas señales contravienen los principios democráticos, para enviarlas se recurre al nombramiento de personas concretas identificadas con el cumplimiento de tales lineamientos.

Sin embargo, en México sucede, a la manera de Orwell, que “algunos son más iguales que otros”. El nuevo orden generado por la globalización produce procesos de entropía, que orillan a quienes son excluidos del orden dominante a crear sus propios órdenes con el fin de garantizar su supervivencia. Estos órdenes autónomos son los de la informalidad y la ilegalidad (Adler Lomnitz 2003). Las economías integradas, con su tendencia a la recesión, producen poco espacio para el acceso a las redes globales y la participación ciudadana. De acuerdo con Zermeño (2003), uno de los efectos de la globalización es la producción creciente de excluidos frente a la concentración del poder en las elites. La contraparte de las elites ejecutivas y financieras son las no-elites de consumidores y electores que, en última instancia, deter-

minan las características con las que funcionaran el mercado y la democracia.

Si en los años ochenta el crecimiento económico fue negativo, entre 1990 y 2000 la tasa de crecimiento medio anual del PIB real fue de un modesto 3,7%, con una caída de seis puntos en 1995. En 2001 y 2002 no se alcanzó el punto porcentual (INEGI 2004). Como producto de esta dinámica económica, entre 2001 y 2003 el empleo en el sector informal ha crecido cuatro veces más que el creado en el sector formal. Contra las tendencias detectadas al nivel de las elites, la empresa informal es predominantemente familiar y está obligada a retribuir con su lealtad a los funcionarios o personajes influyentes que estén en condiciones de evitar que se les aplique la ley (aplicación que atenta contra su supervivencia). Por lo general, el comercio informal no se beneficia de las transferencias de tecnología ni de las prácticas gerenciales de otras empresas. A la par, el comercio formal lo ve como una forma de competencia desleal y parte fundamental de un ambiente poco propicio para la inversión.

En el terreno político, la fácil cooptación de quienes viven en la inseguridad por colocarse más allá de la legalidad, promueve la creación de una “democracia de clientelas”; es decir, una situación en la que si bien los partidos compiten entre sí de manera democrática por preferencias electorales libres,⁹ su organización interna real responde al modelo jerárquico y piramidal.

Adicionalmente, la globalización ha profundizado la segmentación social. Junto con un sector educado, moderno, expuesto a la información disponible gracias a las nuevas tecnologías, existe un sector tradicional, nacionalista y excluido de la nueva modernidad cuyas formas de vida son de hecho amenazadas por los procesos de integración. Este sector crea desde la informalidad sus propias formas de resistencia frente a los grupos encumbrados en el poder político y económico. El grado en que la informalidad es capaz de llevar adelante su resistencia estará representado por la situación actual de Venezuela, cuyo presidente Hugo Chávez se ha beneficiado del apoyo de estos grupos de excluidos (conduciendo a una situación de división y polarización

9 Cornelius (2004) comprobó que en las elecciones de 2000 todos los partidos incurrieron en prácticas clientelares, pero estos esfuerzos no tuvieron ninguna incidencia en los resultados electorales.

social que a ratos hace pensar en la posibilidad de una guerra civil). Las tendencias hacia la informalización de la sociedad son fruto de los procesos de globalización, en la misma medida que las tendencias legalistas, meritocráticas y democráticas. Para que estos últimos principios se impongan sobre los principios tradicionales resistentes al cambio, será necesario que los beneficios de la globalización se extiendan a grupos más amplios, en vez de restringirse a las elites – como hasta ahora.

Bibliografía

- Adler Lomnitz, Larissa (1994): *Redes sociales, cultura y poder. Ensayos en antropología latinoamericana*. México, D.F.: Miguel Ángel Porrúa/FLACSO.
- (2003): “Globalización, economía informal y redes sociales”. En: *Este País*, núm. 146, mayo, pp. 4-8.
- Adler Lomnitz, Larissa/Melnick, Ana (2000): *Chile's political culture and parties. An anthropological explanation*. Notre Dame: University of Notre Dame Press.
- Adler Lomnitz, Larissa/Pérez Lizaur, Marisol (1987): *A Mexican elite family*. Princeton: Princeton University Press.
- Adler Lomnitz, Larissa/Salazar, Rodrigo (2002): “Cultural Elements in the Practice of Law in México: Informal Networks in a Formal System”. En: Dezalay, Ives/Garth, Bryant (eds.): *Global Prescriptions. The Production, Exportation, and Importation of a New Legal Orthodoxy*. Michigan: University of Michigan Press, pp. 209-248.
- Adler Lomnitz, Larissa/Salazar Elena, Rodrigo/Adler, Ilya (2004): *Simbolismo y ritual en la política mexicana*. México, D.F.: Siglo XXI/UNAM.
- Aron, Raymond (1967): *Main Currents in Sociological Thought 2*. Harmondsworth: Penguin Books.
- Babb, Sarah (1997): “Money Doctors, International Constituencies, and the Legitimation of Expert Knowledge: Mexican Economics, 1929-Present”. Documento presentado en la reunión de la Asociación Sociológica Americana, agosto, mimeo.
- Böröcz, József (1993): “Informality rules”. En: *East European Politics and Societies*, vol. 14, núm. 2, pp. 248-280.
- Bresser Pereira, Luiz Carlos (1995): “Reformas económicas y crecimiento económico: eficiencia y política en América Latina”. En: Bresser Pereira, Luiz Carlos/Maravall, José María/Przeworski, Adam: *Las reformas económicas en las nuevas democracias. Un enfoque socialdemócrata*. Madrid: Alianza, pp. 27-100.
- Bruhn, Kathleen (2004): “The Making of the Mexican President, 2000: Parties, Candidates, and Campaign Strategy”. En: Domínguez, Jorge I./Lawson, Chapell (eds.), pp. 123-156.
- Camp, Roderic Ai (1995a): “El gabinete de Zedillo: ¿continuidad, cambios o revolución?”. En: *Este País*, núm. 51, junio, pp. 46-54.

- (1995b): *La política en México*. México: Siglo XXI.
- (1996): *Reclutamiento político en México, 1884-1991*. México: Siglo XXI.
- Centeno, Miguel Ángel (1997): *Democracy within Reason. Technocratic Revolution in Mexico*, 2a. ed. Pennsylvania: The Pennsylvania State University Press.
- Colomer, Josep M. (2000): *Strategic Transitions. Game Theory and Democratization*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Cook, María Lorena/Middlebrook, Kevin/Molinar Horcasitas, Juan (1996): “Las dimensiones políticas del ajuste estructural: actores, tiempos y coaliciones”. En: Cook/Middlebrook/Molinar Horcasitas (eds.), pp. 39-105.
- (eds.) (1996): *Las dimensiones políticas de la reestructuración económica*. México: Cal y arena.
- Cornelius, Wayne A. (2004): “Mobilized Voting in the 2000 Elections: The Changing Efficacy of Vote Buying and Coercion in Mexican Electoral Politics”. En: Domínguez, Jorge I./Lawson, Chapell (eds.), pp. 47-65.
- Diamond, Larry (2002): “Thinking about hybrid regimes”. En: *Journal of Democracy*, vol. 13, núm. 2, abril, pp. 21-35.
- Domínguez, Jorge I. (2004): “Conclusion: Why and how did Mexico’s 2000 Presidential Election Campaign Matter?”. En: Domínguez/Lawson (eds.), pp. 321-344.
- Domínguez, Jorge I./Lawson, Chapell (eds.) (2004): *Mexico’s Pivotal Democratic Election. Candidates, Voters, and the Presidential Campaign of 2000*. Stanford: Stanford University Press/Center for U.S.-Mexican Studies.
- Dresser, Denise (1996): “Muerte, modernización o metamorfosis del PRI: neoliberalismo y reforma partidaria en México”. En: Cook/Middlebrook/Molinar Horcasitas (eds.), pp. 211-250.
- Elster, Jon/Offe, Claus/Preuss, Ulrich K. (1998): *Institutional Design in Post-Communist Societies. Rebuilding the Ship at Sea*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fix-Fierro, Héctor/López-Ayllón, Sergio (1997): “Comunicación entre culturas jurídicas: los paneles binacionales del capítulo XIX del Tratado de Libre Comercio de América del Norte”. En: *Revista de Derecho Privado*, vol. 8, núm. 23, mayo-agosto, pp. 19-62.
- Garret, Geoffrey (2000): “The causes of globalization”. En: *Comparative Political Studies*, vol. 33, núm. 6/7, agosto-septiembre, pp. 941-991.
- Geddes, Barbara (1996): “Initiation of new Democratic Institutions in Eastern Europe and Latin America”. En: Lijphart, Arend/Waisman, Carlos H. (eds.): *Institutional Design in new Democracies. Eastern Europe and Latin America*. Boulder: Westview Press, pp. 15-41.
- Giddens, Anthony (1996): *Más allá de la izquierda y la derecha. El futuro de las políticas radicales*. Madrid: Cátedra.
- Haber, Paul Lawrence (1996): “El arte de la reestructuración y sus implicaciones políticas: el caso de los movimientos urbanos populares”. En: Cook/Middlebrook/Molinar Horcasitas (eds.), pp. 333-370.
- Harvey, David (1990): *The Condition of Postmodernity: an Enquiry into the Origins of Cultural Change*. Oxford: Blackwell.

- Heath, Jonathan (1998): "The Impact of Mexico's Trade Liberalization". En: Wise, Carol (ed.): *The Post-NAFTA Political Economy. Mexico and the Western Hemisphere*. Pennsylvania: The Pennsylvania University Press, pp. 171-200.
- Heredia, Blanca (1997): "La transición al mercado en México: desempeño económico e instituciones políticas". En: Cavarozzi, Marcelo (ed.): *México en el desfiladero. Los años de Salinas*. México: FLACSO/Casa Juan Pablos, pp. 151-174.
- Hernández Rodríguez, Rogelio (2003): "Ernesto Zedillo. La presidencia contenida". En: *Foro Internacional*, vol. XLIII, núm. 1, enero-marzo, pp. 39-70.
- Huntington, Samuel P. (1994): *La tercera ola. La democratización a finales del siglo XX*. México: Paidós.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática) (2004): "Sistema de Cuentas Nacionales". En: <www.inegi.gob.mx>, consulta del 28 de junio.
- Karl, Terry Lynn/Schmitter, Philippe C. (1991): "Modes of transition in Latin America, Southern and Eastern Europe". En: *International Social Science Journal*, núm. 128, pp. 269-284.
- Klesner, Joseph L./Lawson, Chappell (2001): "Adios to the PRI? Changing Voter Turnout in Mexico's Political Transition". En: *Mexican Studies*, vol. 17, núm. 1, invierno, pp. 17-39.
- Li, Quan/Reuveny, Rafael (2003): "Economic globalization and democracy: An empirical analysis". En: *British Journal of Political Science*, núm. 33, pp. 29-54.
- Linz, Juan J./Stepan, Alfred (1996): *Problems of Democratic Transitions and Consolidation: Southern Europe, South America, and Post-Communist Europe*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Montinola, Gabriella R. (2003): "Who Recovers first? Banking Crisis Resolution in Developing Countries". En: *Comparative Political Studies*, vol. 36, núm. 5, junio, pp. 5741-5774.
- Musacchio, Humberto (2002): *Quién es quién en la política mexicana*. México: Plaza & Janés.
- O'Donnell, Guillermo/Schmitter, Philippe C. (1994): *Transiciones desde un gobierno autoritario. 4. Conclusiones tentativas sobre las democracias inciertas*. Barcelona: Paidós.
- Paramio, Ludolfo (1989): *Tras el diluvio. La izquierda ante el fin de siglo*. México: Siglo XXI.
- Pérez de Cuéllar, Javier et al. (1996): *Our Creative Diversity*. Paris: OCDE.
- Pérez Lizaaur, Marisol (1994): *El empresario, la tecnología y el poder: dos empresas en un momento de cambio estructural*. Tesis Doctoral. México: Universidad Iberoamericana.
- (1997): "The Mexican Family Enterprise Faces the Open Market". En: *Organization*, vol. 4, núm. 4, pp. 535-551.
- (2005): "Los ejecutivos de alto nivel de las grandes corporaciones transnacionales en México". En: *Los ejecutivos de alto nivel: ¿Una elite global?* México, D.F.: Universidad Iberoamericana.

- Pérez Lizaur, Marisol/Gándara Mendoza, Leticia (2001): "Los altos ejecutivos de las corporaciones transnacionales: Un esbozo analítico para su estudio en México". En: *Estudios Sociológicos*, vol. 19, núm. 56, pp. 419-438.
- Przeworski, Adam (1995): *Democracia y mercado. Reformas políticas y económicas en la Europa del Este y América Latina*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Przeworski, Adam et al. (1998): *Democracia sustentable*. México: Paidós.
- Salas Porras, Alejandra (1996): *The Mexican Business Class and the Process of Globalization*. Tesis Doctoral. London: London School of Economics.
- Salazar Elena, Rodrigo (2003): "La elección de instituciones electorales en un régimen autoritario. Una aplicación a México". En: *Revista Mexicana de Estudios Electorales*, núm. 1, enero-junio, pp. 67-91.
- Serrano, Mónica (1998): "El legado del cambio gradual: reglas e instituciones bajo Salinas". En: Serrano, Mónica/Bulmer-Thomas, Víctor (eds.): *La reconstrucción del Estado. México después de Salinas*. México: FCE, pp. 13-43.
- Sklair, Leslie (2001): *The Transnational Capitalist Class*. Oxford: Blackwell.
- Stavenhagen, Rodolfo (1995): "Democracia, modernización y cambio social en México". En: Hanffstengel, Renata von/Tercero, Cecilia (eds.): *El exilio bien temperado*. México, D.F.: Instituto de Investigaciones Germano-Mexicanas A.C., pp. 107-122.
- Stiglitz, Joseph E. (2002): *El malestar en la globalización*. México: Taurus.
- Torre, Juan Carlos (1997): "El lanzamiento político de las reformas estructurales en América Latina". En: *Política y Gobierno*, vol. IV, núm. 2, segundo semestre, pp. 471-498.
- Zermeño, Sergio (2003): "México: Globalización y desmodernidad". En: Maihold, Günther (Coord.): *Las modernidades de México: espacios, procesos, trayectorias*. México, D.F.: Porrúa, pp. 417-452.